

2023年3月期 決算説明会

ダイキョーニシカワ株式会社

2023年5月

1. 2023年3月期 連結決算概要 P.2
2. 中期経営計画達成に向けた重点取組み P.8
3. 2024年3月期 連結業績見通し P.28

1. 2023年3月期 連結決算概要 P.2
2. 中期経営計画達成に向けた重点取組み P.8
3. 2024年3月期 連結業績見通し P.28

2023年3月期 連結決算概要（前期比）

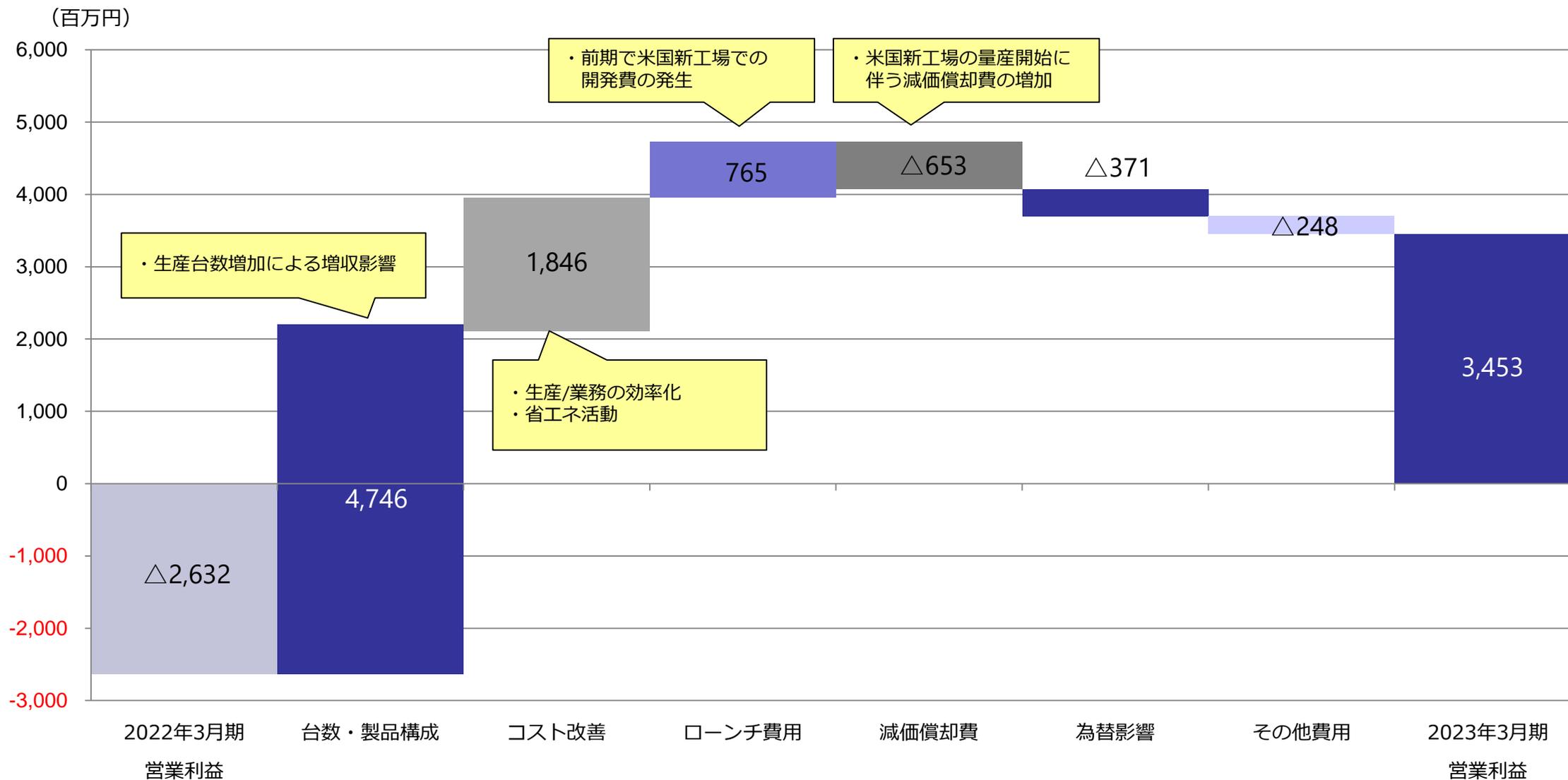


- 売上高は、世界的な半導体不足の影響等はあったものの、顧客生産台数の回復および原材料・エネルギー費高騰分の価格への転嫁等により増収
- 営業利益は、米国新工場の2直化のタイミング遅れによる費用負担等はあったものの、増収影響およびあらゆる経費の削減とコスト改善活動実施により増益

(百万円、%)

	2022年3月期	2023年3月期	増減金額	増減率
売上高	116,669	145,744	29,075	24.9%
営業利益	△2,632	3,453	6,086	—
経常利益	△985	2,864	3,850	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△2,085	518	2,604	—
1株当たり当期純利益	△29.37円	7.30円	36.67円	—

連結営業利益 増減要因



2023年3月期 連結決算概要（業績予想比）



- 売上高は、想定した台数を下回ったものの、原材料・エネルギー費高騰分の価格への転嫁、顧客の車種構成の変化等により前回発表予想を上回る
- 営業利益は、増収影響および生産や業務の効率化を推し進め、徹底したコスト改善活動を行った結果、前回予想を上回る

(百万円、%)

	2023年3月期 業績予想(11/14公表)	2023年3月期 実績	増減金額	増減率
売上高	144,000	145,744	1,744	1.2%
営業利益	2,600	3,453	853	32.8%
経常利益	2,400	2,864	464	19.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	400	518	118	29.6%
1株当たり 当期純利益	5.63円	7.30円	1.67円	—

セグメント概要[外部顧客への売上高]



- 日本では、主要顧客の生産台数増加と車種構成の変化に加え、販路拡大に向けた戦略OEMへの売上増加と、原材料・エネルギー費高騰分の価格への転嫁等により増収
- 中米・北米では、米国新工場の本格的な稼働開始と金型売上の増加に加え、邦貨換算影響により増収

(百万円、%)

		2022年3月期	2023年3月期	増減 金額/Pts	増減率
国内	日本 (構成比%)	87,211 (74.8)	102,957 (70.6)	15,746 (△4.2Pts)	18.1%
海外	中国・韓国	5,789	4,464	△1,325	△22.9%
	アセアン	9,066	12,287	3,220	35.5%
	中米・北米	14,602	26,036	11,433	78.3%
	海外計 (構成比%)	29,458 (25.2)	42,787 (29.4)	13,329 (4.2Pts)	45.2%
合計		116,669	145,744	29,075	24.9%

セグメント概要[セグメント利益]



- 日本では、原材料・エネルギー価格高騰の影響等はあったものの、増収影響およびあらゆる経費の削減とコスト改善活動実施により増益
- 中米・北米では、米国新工場での顧客の2直化のタイミング遅れに対して生産体制の見直し等による改善を行ったものの損失を計上

(百万円、%)

		2022年3月期	2023年3月期	増減 金額/Pts	増減率
国内	日本 (構成比%)	806 (-)	4,098 (-)	3,292 (-)	408.4%
海外	中国・韓国	283	△81	△364	-
	アセアン	177	1,034	857	482.6%
	中米・北米	△2,871	△2,750	120	-
	海外計 (構成比%)	△2,409 (-)	△1,797 (-)	612 (-)	-
合計		△1,603	2,301	3,905	-

1. 2023年3月期 連結決算概要 P.2
2. 中期経営計画達成に向けた重点取組み P.8
3. 2024年3月期 連結業績見通し P.28

CSR経営の強化

社会課題解決への貢献

収益力の確保

経営基盤戦略

働き方改革
コンプライアンス
ステークホルダーとの関係深化

人材投資 デジタル革新
BCP対応 SDGs活動

顧客戦略/拠点戦略

OEM顧客拡大
グローバル売上高拡大

商品戦略

電動化対応
コクピット技術革新

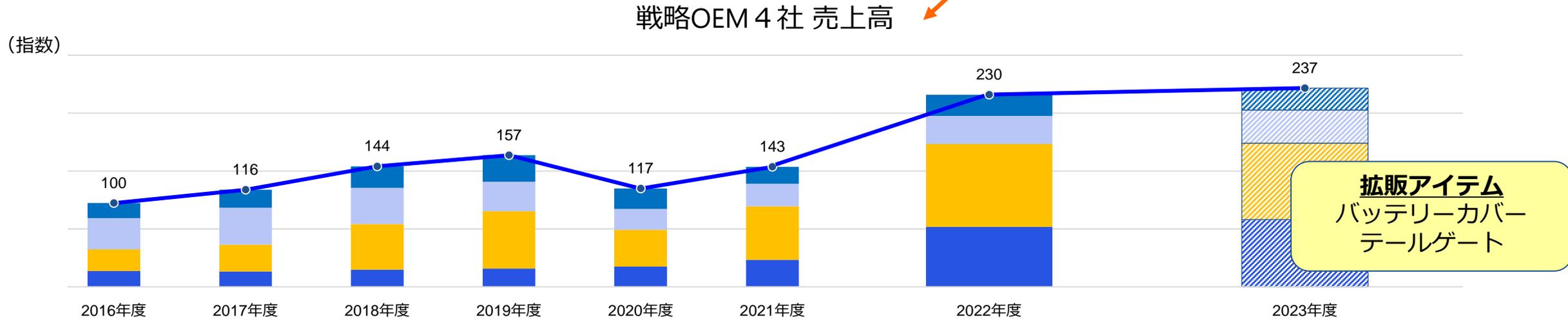
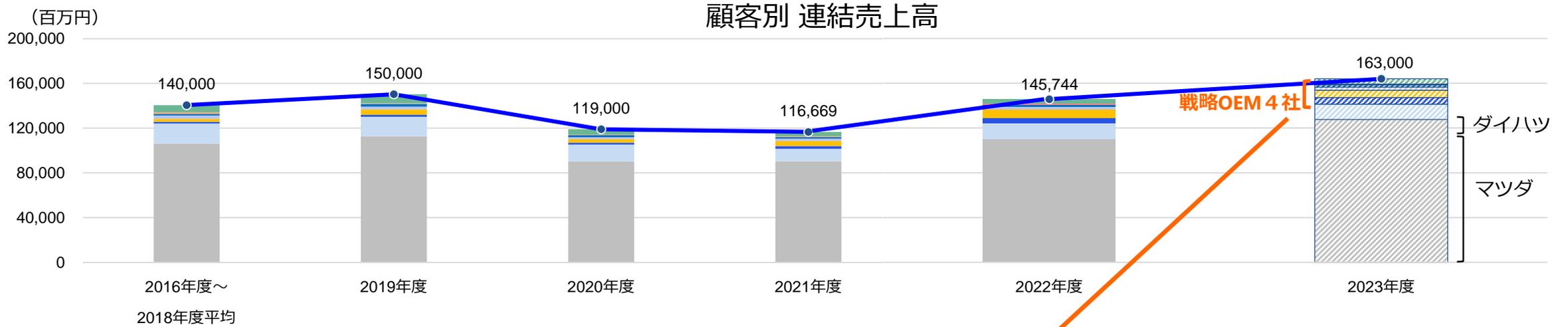
ものづくり戦略

カーボンニュートラル

省エネ
リサイクル

自動化

顧客戦略 OEM顧客拡大

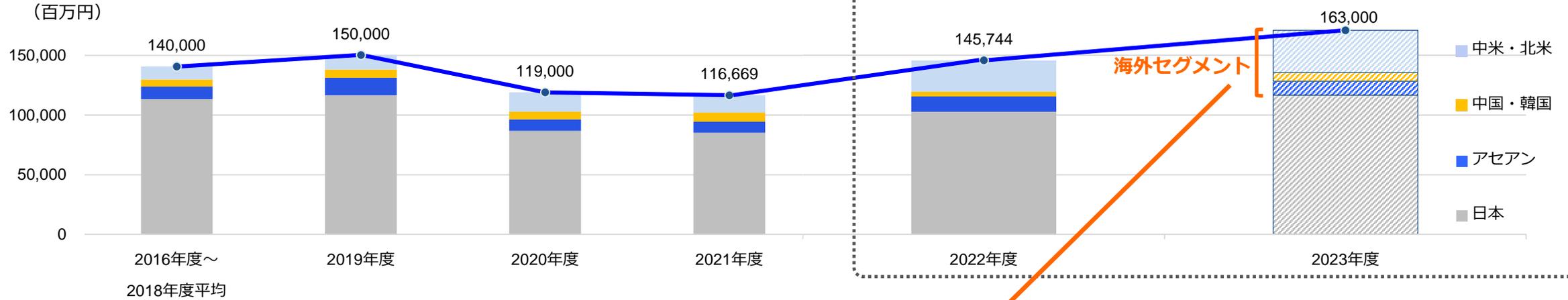


※2021年度からの「収益認識に関する会計基準」の適用に伴い、2019年度および2020年度の売上高は、2020年度実績における従来基準との差異率を使用して換算

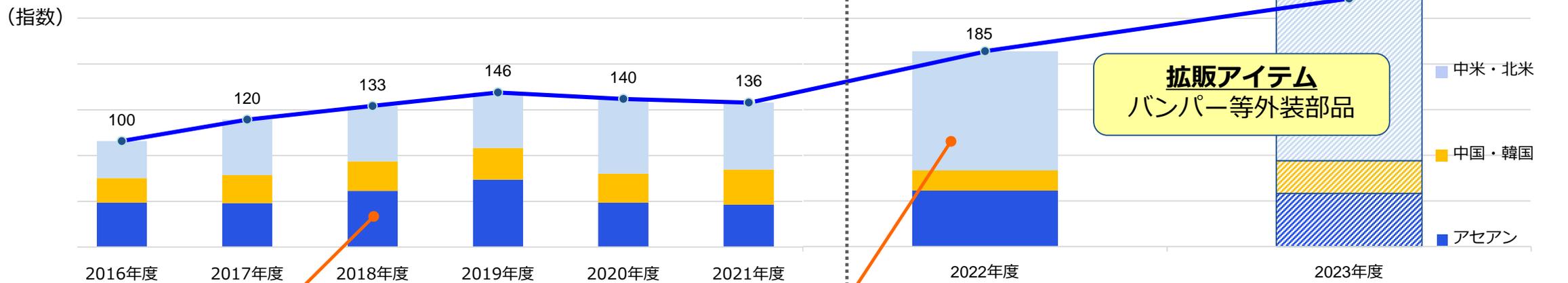
拠点戦略 グローバル売上高拡大



拠点別 連結売上高



海外3セグメント 売上高



インドネシア 三菱自工向けバンパー供給開始

北米 マツダ・トヨタ向け本格稼働

※2021年度からの「収益認識に関する会計基準」の適用に伴い、2019年度および2020年度の売上高は、2020年度実績における従来基準との差異率を使用して換算

本社/本社工場建設の背景

2020年1月本社移転 2022年度集約完了

① 点在する拠点の課題

- 本社、R&D、試験センターの3拠点が遠隔地に分散し、スピード・移動等のロス、賃借料の負担、雇用での障害等の課題を抱えていた



② 生産準備プロセスの課題

- ものづくり（開発～技術～製造・調達）を検討する場や設備がない
- 検証活動は量産設備を休日に借用しており、十分な活動が困難

③ 将来展開するスペースの課題

- 新技術の導入や、設備更新を計画的に行うためのスペースがない
- 理想的な設備レイアウトの追求や、老朽化した設備の更新が困難

本社/本社工場 敷地面積 約6万平米



本社/本社工場を新設し、**6拠点→4拠点へ集約**

- 旧本社（坂）：賃借終了
- R&D（矢野）：売却
- 本社工場⇔八本松工場・大和工場：新機能/再編

社員が働きがいを感じる職場環境を整備

- 本社、R&D、試験センター、工場を併設
一気通貫で 検証/評価できるテクニカルセンターを設置
- 世界同時立ち上げに対応できる開発体制の整備
オフライン開発ができる設備、スペースの確保
- フレキシブルな一貫生産ラインのスペース確保
成形～塗装～組立のストレート生産の実現
自動化、IoTを駆使した究極のムダないライン
- 地球環境、バリアフリー、作業環境などへの対応
 - ①機能集約による開発効率向上。
 - ②移動ロス・賃借料等の費用の削減。
 - ③本社CO₂削減△60%・本社工場△30%達成

CSR経営の強化

社会課題解決への貢献

収益力の確保

働き方改革

コンプライアンス

ステークホルダーとの関係深化

人材投資 デジタル革新
BCP対応 SDGs活動

商品戦略

電動化対応

コクピット技術革新

省エネ

リサイクル

OEM顧客拡大

グローバル売上高拡大

ものづくり戦略

自動化

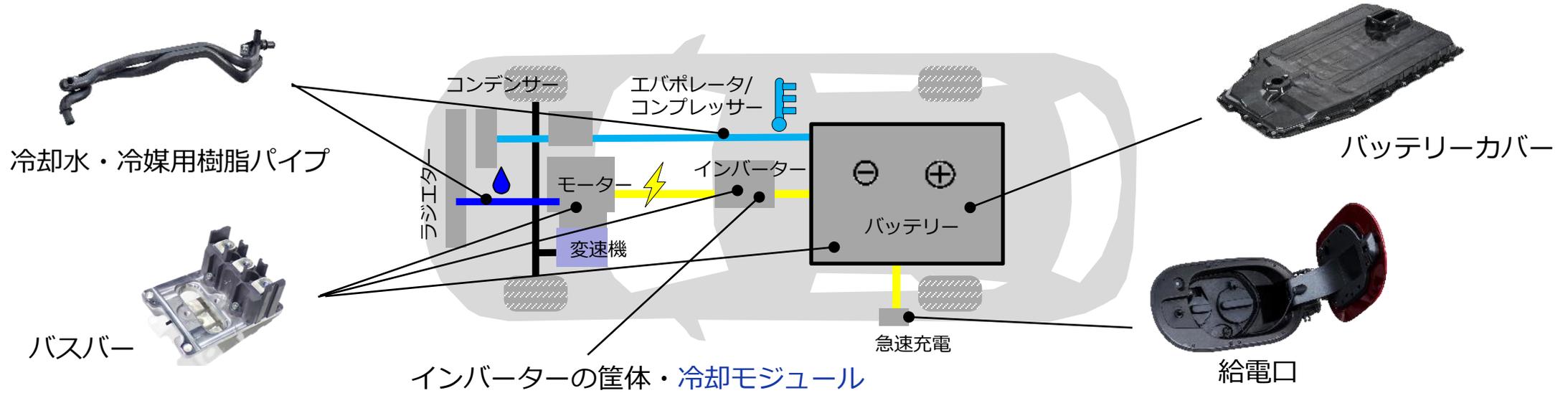
カーボンニュートラル

商品戦略ロードマップ

脱炭素社会に向けた「モジュール開発」と機能統合を含む「システム開発」の構築を強化



新たにインバータの冷却モジュール、EV用電池パック内部部品の開発に着手

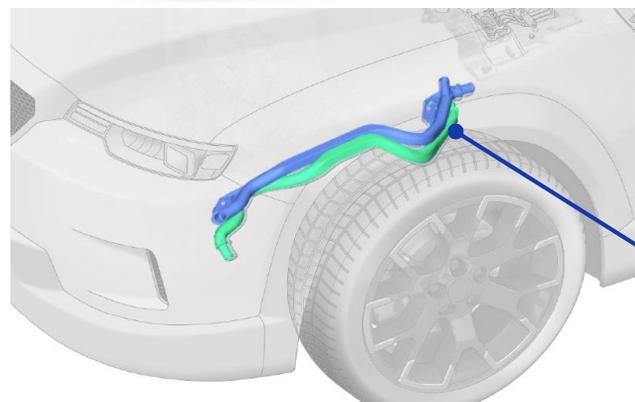


開発中のテーマ		主な取組み
耐火性 (EV対応)	バッテリーカバーの進化 電池パック内部部品開発	SMC材料開発を行い耐火性をクリア 耐火性規格：GB規格（直接バッテリーを燃焼させる厳しい規格）
熱マネ (EV対応)	冷媒対応パイプ開発	ガスバリア性能クリア、構造開発に移行
さらなる軽量化 (EV対応)	インバーター 筐体・ 冷却モジュール 開発	既存のアルミ鋳物から樹脂化に挑戦 耐高温性材料開発 + 精密成形技術を検証中 高冷却構造の検討

電動化による熱マネジメントの多様化に対する樹脂冷却パイプの更なる深化

ガスインジェクション工法の樹脂冷却パイプを量産化

形状自由度の高い複雑な経路のパイプの「低コスト化」と軽量化を実現



電子デバイス用冷却パイプ

電動化による冷却パイプの需要拡大へ向け、樹脂冷却パイプの機能/性能の更なる深化

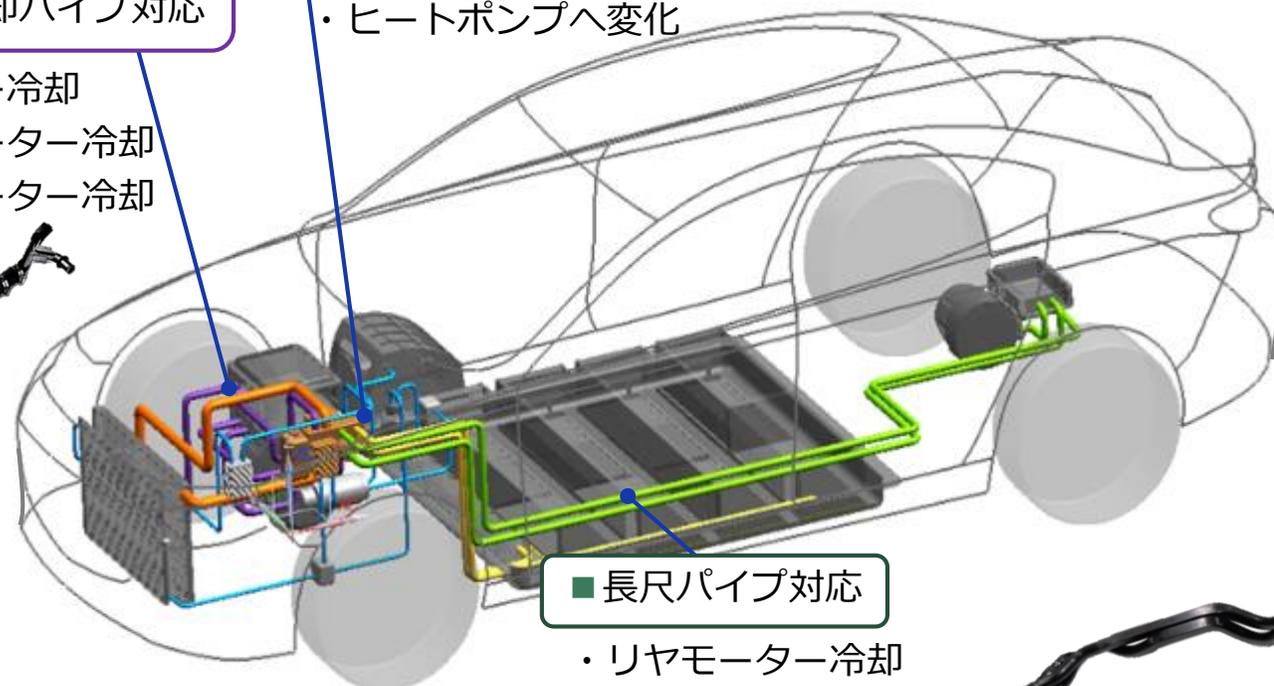
■ 電子デバイス用冷却パイプ対応

- ・ モーター冷却
- ・ インバーター冷却
- ・ コンバーター冷却



■ 多種多様なパイプ対応

- ・ ヒートポンプへ変化



■ 長尺パイプ対応

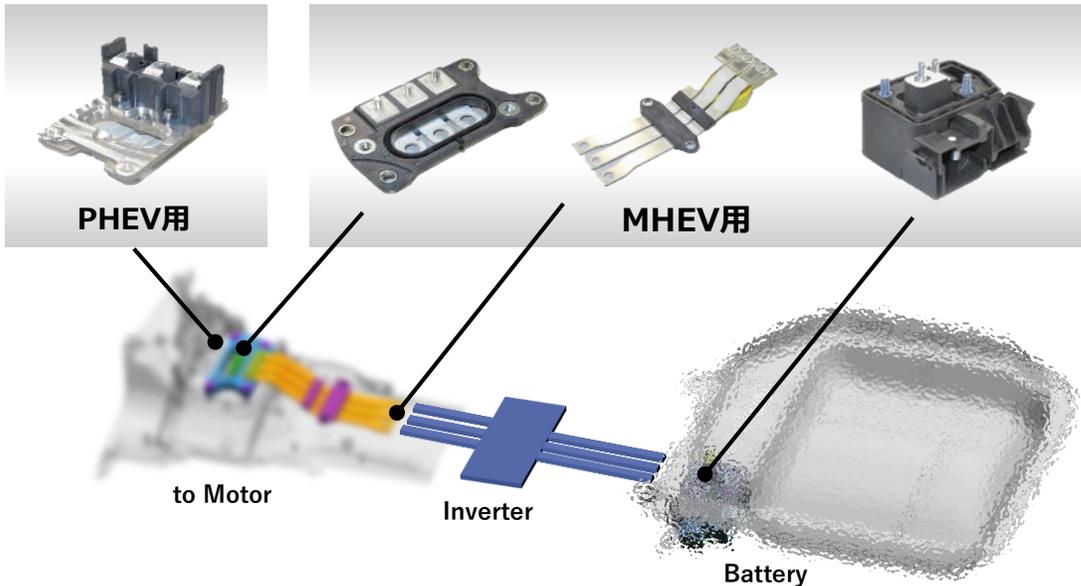
- ・ リヤモーター冷却
- ・ リヤインバーター冷却
- ・ バッテリー温調



電動化による電気入力から走行力変換に対するバスバー技術の更なる深化

モーター駆動用バスバーを量産化
電動化による変化を商機と捉え、成長を目指す

バスバーをエンジニアリングプラスチックで被覆することで、絶縁とシール構造を両立し、省スペース化を実現



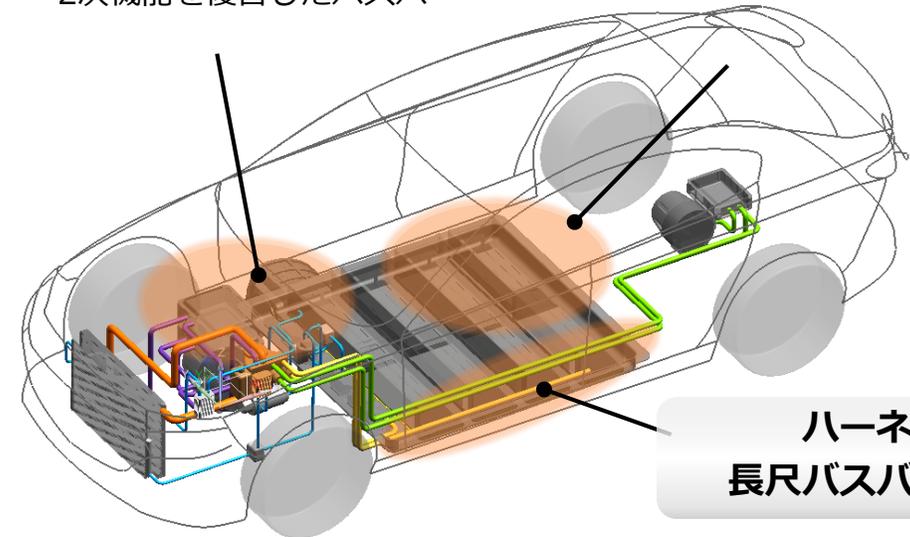
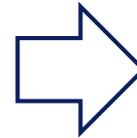
内燃機関 → 電動化によるバスバー需要の拡大へ向け、
付加価値の高い技術開発により更なる深化

高電圧化対応

高電圧化に対し、潤滑・冷却など
2次機能を複合したバスバー

大型樹脂製品との融合

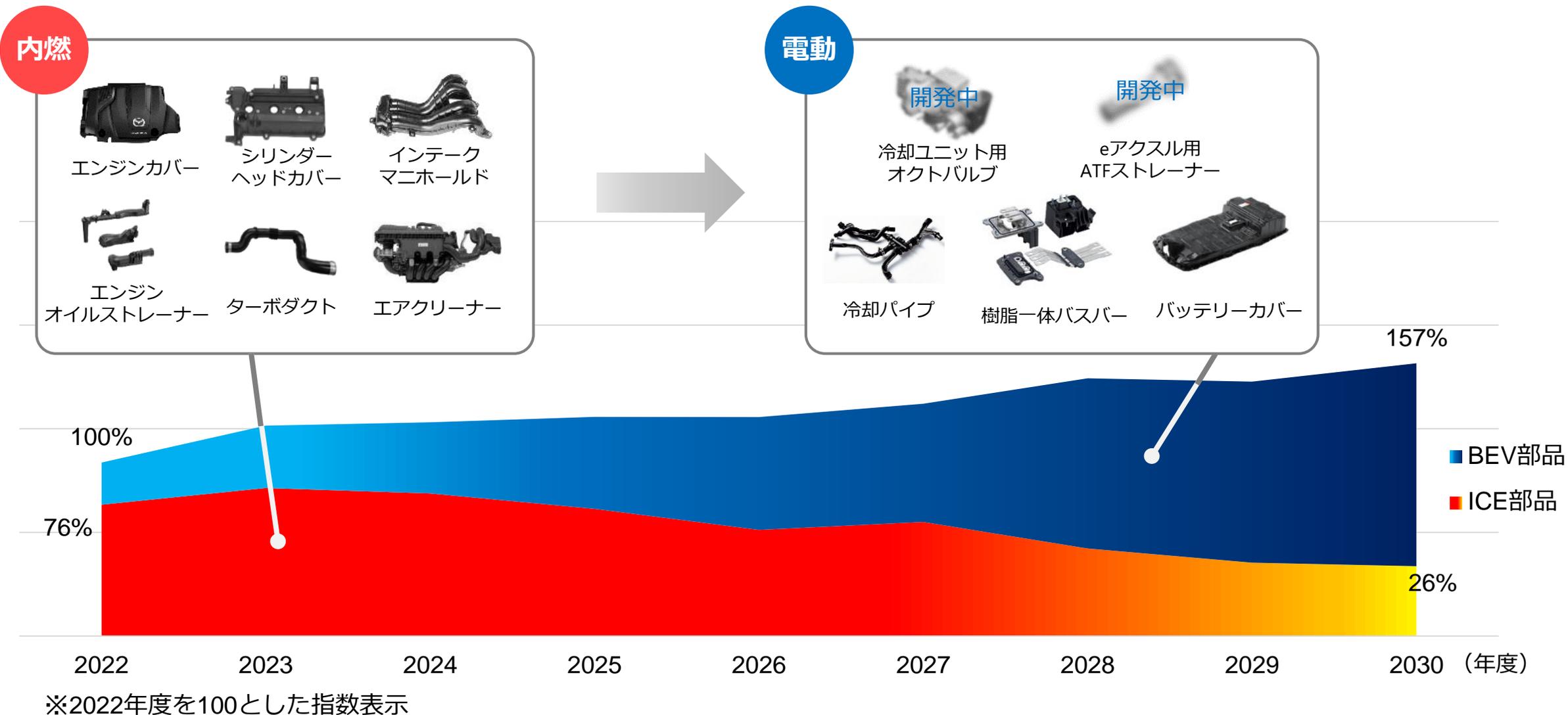
大型樹脂バッテリーカバーなど
既存商品とバスバー機能融合



ハーネスから 長尺バスバー化への対応

樹脂と長尺バスバーの機能融合

商品戦略 パワートレイン売上構造予測



自動化プロセスの考え方（一括構想）

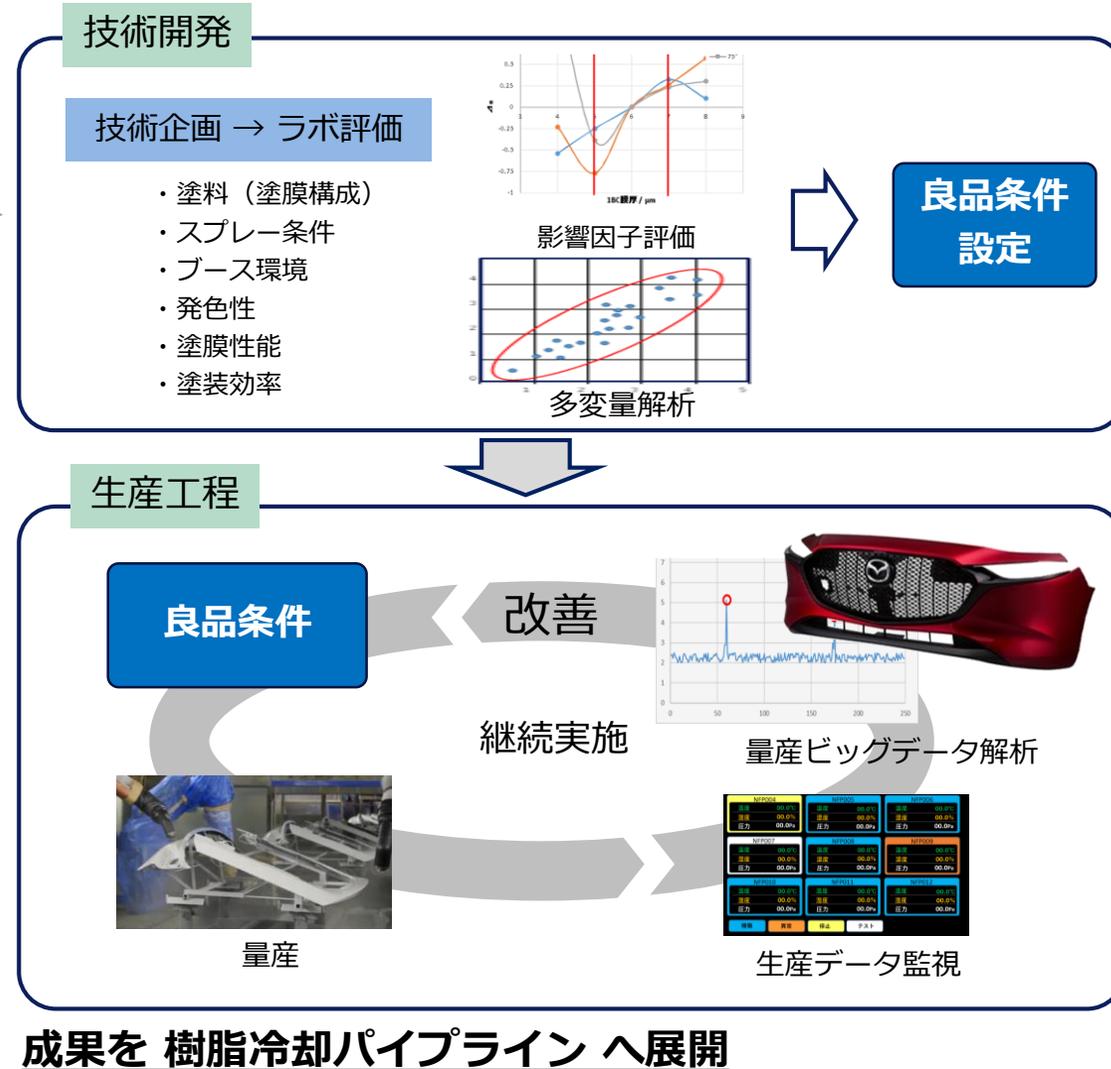


良品条件ラインの展開

生産データ集約システム導入実績

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
成形工程	西浦工場 モデルライン	収集	分析	良品条件	品質/設備予防保全	
		本社工場展開		良品条件		
塗装工程	西浦工場 モデルライン		良品条件			
		本社工場展開		良品条件		
組立工程			冷却パイプへ展開		良品条件	

良品条件の確立事例（本社 新塗装ライン）



ものづくり戦略 自動化への取り組み



持続可能なものづくりに貢献する革新技術を導入し、生産必要人員 30%削減を達成する

小型・汎用自動化設備



汎用ネジ締め機



汎用自動溶着機

全自動汎用ライン



2025年度生産開始の生産工程

良品条件100%
直接作業者 0名

搬送含めた全自動汎用ライン



必要人員 Δ 30%

専用自動化設備

汎用自動化設備

汎用自動化ライン

汎用全自動ライン

2021

2025~

2030

専用組立自動化設備



専用ネジ締め機



専用溶着機

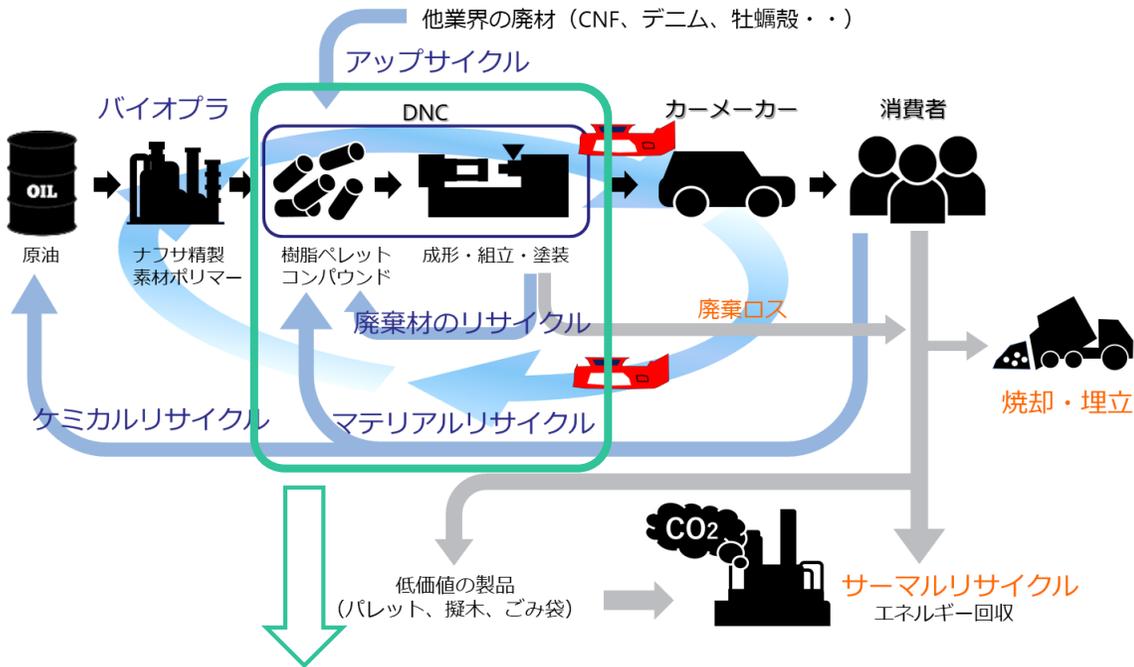


材料投入から成形、組立、検査、完成品の出荷までを完全自動化

全自動冷却パイプ生産工程 (良品条件100%・歩留まり100%・直接作業者0名)

CO₂を排出する『燃料としてのリサイクル』から資源を循環させる『材料としてのリサイクル』へ

廃棄ロス削減の主な取組み



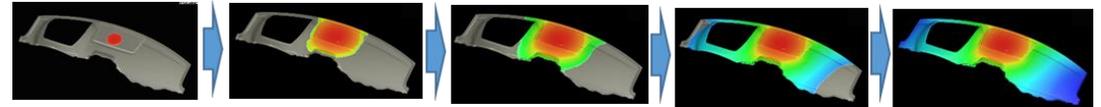
2022年度の活動実績

- ① 発生源対策活動
- ② マテリアルリサイクルの推進
- ③ 材料替えロスの極小化活動

2022年度の活動実績

① 発生源対策活動

シミュレーション技術の深化による不良削減



② マテリアルリサイクルの推進

リサイクル材100%での部品生産を実現
リサイクル材混入量UPを実現

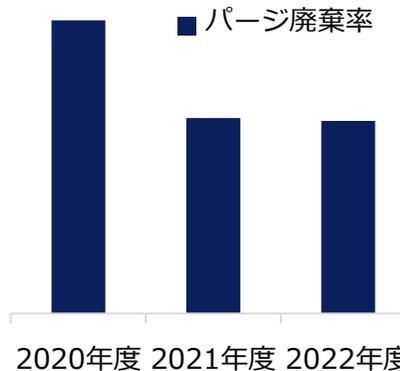


③ 材料替えロスの極小化活動

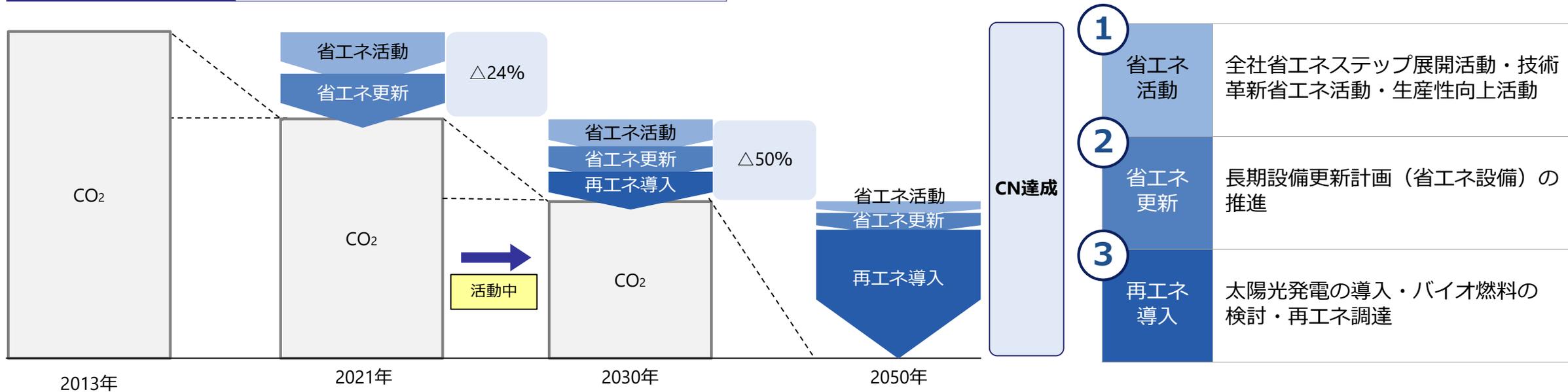
標準材料数の削減（2020年度比：△19%）

材料替え廃棄
2020年度比：34%削減

サーキュラーエコノミーへ革新



Scope 1 - 2 CO₂排出量削減のロードマップ



2022年度：ロードマップ作成。省エネステップ展開活動を全社展開し、活動を加速



② 塗装ラインのエネルギー量の削減

(1) 塗装ブース空調の自動制御による省エネ化
(2022年10月完了済み)

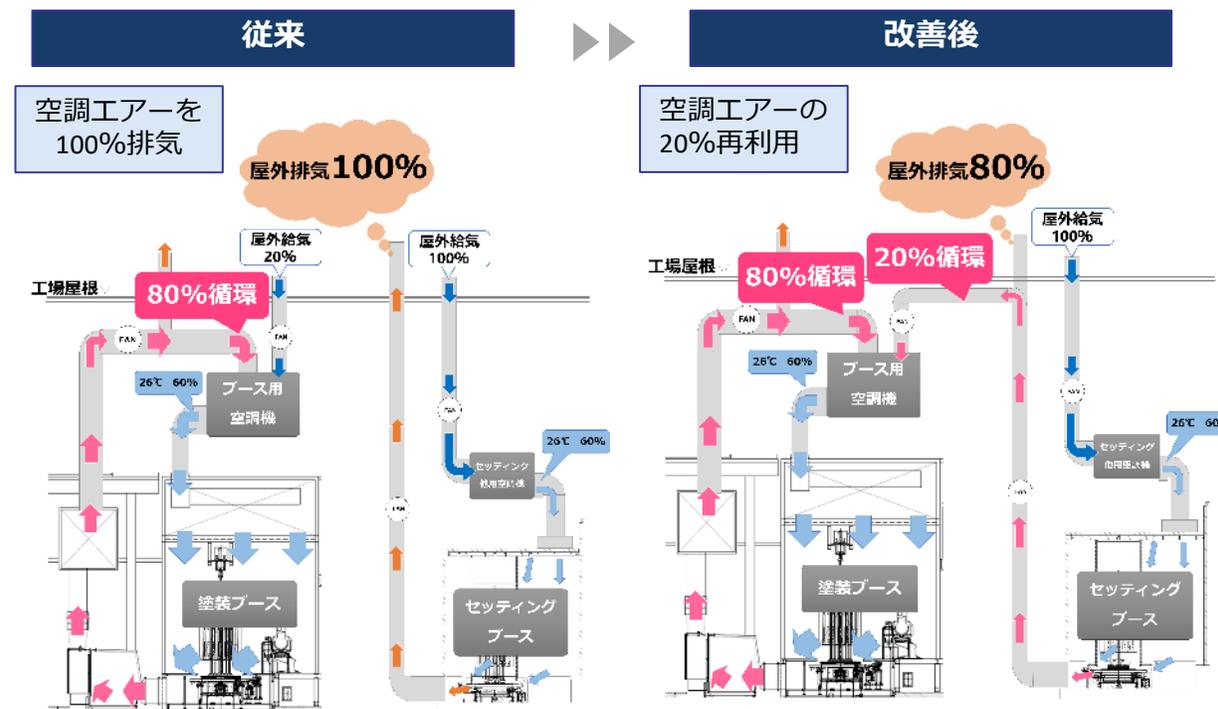
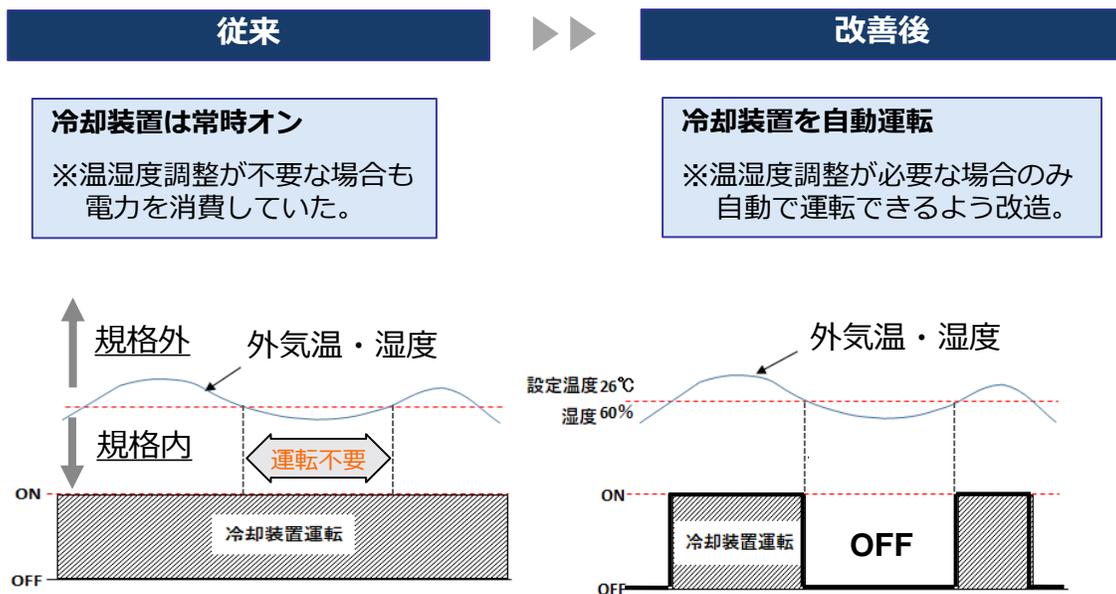
消費電力 従来比11%削減

※外気の温度・湿度をセンサーで測定し、必要な時のみ冷却装置を自動運転させる。

(2) 塗装ブース空調エア再利用率による省エネ化
(2023年10月完了予定)

**消費エネルギー（電力・ガス）
従来比8%削減見込み**

※排気していた空調エアを再利用し、空調エネルギー使用量を削減させる。



③ 再生可能エネルギー設備の導入について

DNCグループの太陽光パネル導入計画

	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
本社工場	検討	屋根に設置	運用開始		
本社		検討	のり面と駐車場に設置	運用開始	
関東大協		検討	屋根と空地に設置	運用開始	
八本松工場		検討	屋根に設置	運用開始	
大和工場			検討	屋根に設置	運用開始
可部工場			検討	屋根に設置	運用開始

1. 本社工場棟屋根上へ太陽光パネル設置導入
(2024年5月から運用開始予定)



CO₂排出量見込み△1,010 ton-CO₂/年

2. 本社棟のり面と駐車場へ太陽光パネル設置導入
(2025年2月から運用開始予定)



CO₂排出量見込み△264 ton-CO₂/年

CSR経営の強化

社会課題解決への貢献

収益力の確保

経営基盤戦略

働き方改革

コンプライアンス

ステークホルダーとの関係深化

カーボンニュートラル

人材投資 デジタル革新
BCP対応 SDGs活動

電動化対応
コクピット技術革新

省エネ
リサイクル

OEM顧客拡大
グローバル売上高拡大

自動化

中期経営計画の目標達成に向けて各施策を着実に強化/推進中

経営基盤戦略

CSR経営の強化

- リスクマネジメント、コンプライアンス推進
- 環境対策、地域貢献、SDGs推進
- DNCブランドの確立および情報発信の強化

経営管理

- 次期中期経営計画の策定
- BCP対策の強化

働きがい

- 階層別教育をはじめとする諸教育の充実
- 人材確保および人材ポートフォリオの強化

働き方改革

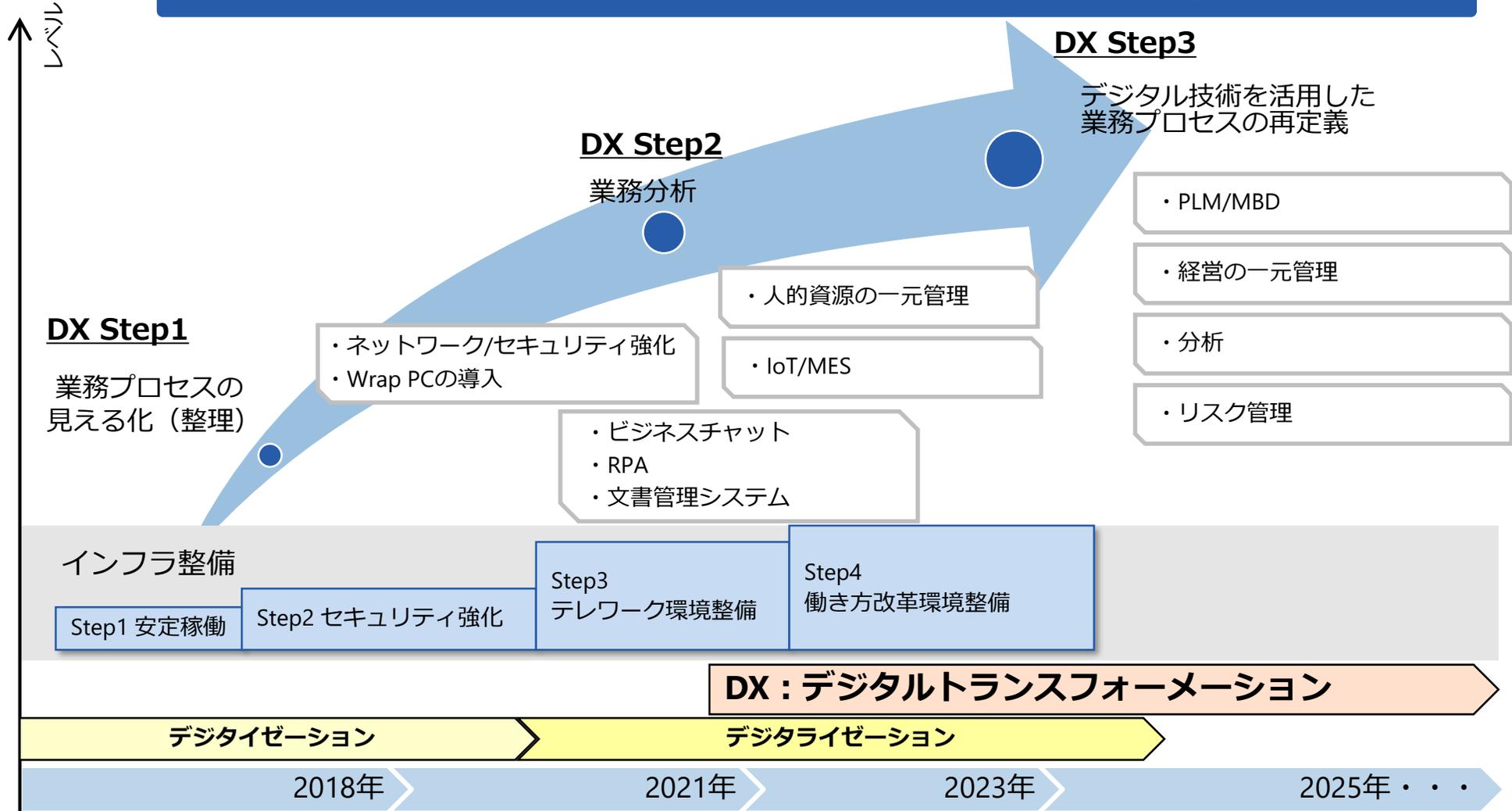
- ライフワークバランスを考慮した施策の強化
- デジタルトランスフォーメーション（DX）の強化



先行管理経営の
実践により、
**変化に強い
経営基盤を
確立**

働き方改革におけるDXの強化

DN-DX（ダイキョーニシカワがDXで実現したい姿）



1. 2023年3月期 連結決算概要 P.2
2. 中期経営計画達成に向けた重点取組み P.8
3. 2024年3月期 連結業績見通し P.28

2024年3月期 連結業績見通し（前期比）



- 売上高は、主要顧客の生産台数の増加および米国新工場の2直化開始による増収を見込む
- 営業利益は、増収影響および継続したコスト改善活動の実施により増益を見込む

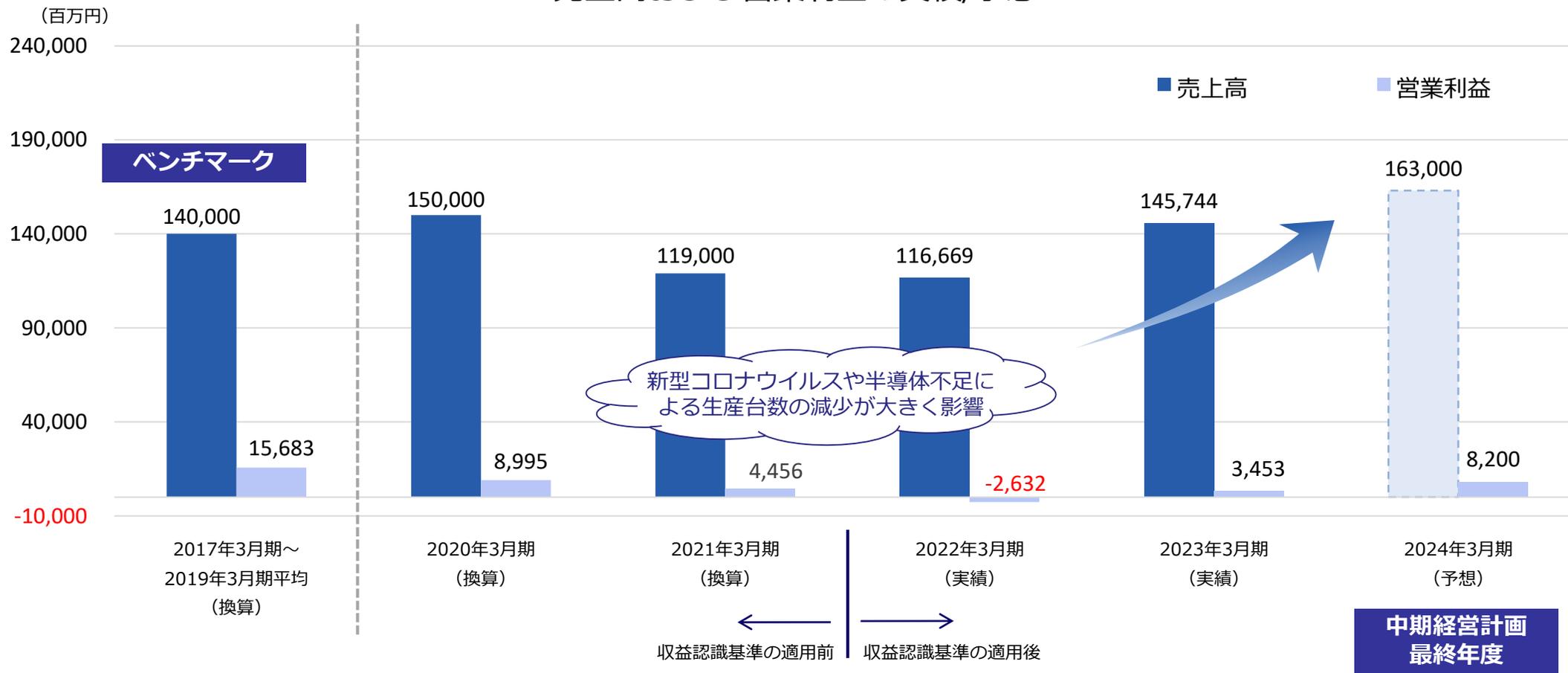
(百万円、%)

	2023年3月期 第2四半期 (実績)	2024年3月期 第2四半期 (予想)	増減率	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (予想)	増減率
売上高	63,011	79,000	25.4%	145,744	163,000	11.8%
営業利益	△1,446	2,300	—	3,453	8,200	137.4%
経常利益	△1,179	1,700	—	2,864	7,200	151.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	△1,565	900	—	518	4,800	825.9%
営業利益率	△2.3%	2.9%	—	2.4%	5.0%	—
1株当たり 当期純利益	△22.04円	12.66円	—	7.30円	67.54円	—

中期経営計画期間の実績/予想



売上高および営業利益の実績/予想



※2022年3月期からの「収益認識に関する会計基準」の適用に伴い、2020年3月期および2021年3月期の売上高は、2021年3月期実績における従来基準との差異率を使用して換算

中期経営計画目標対比 営業利益変動要因



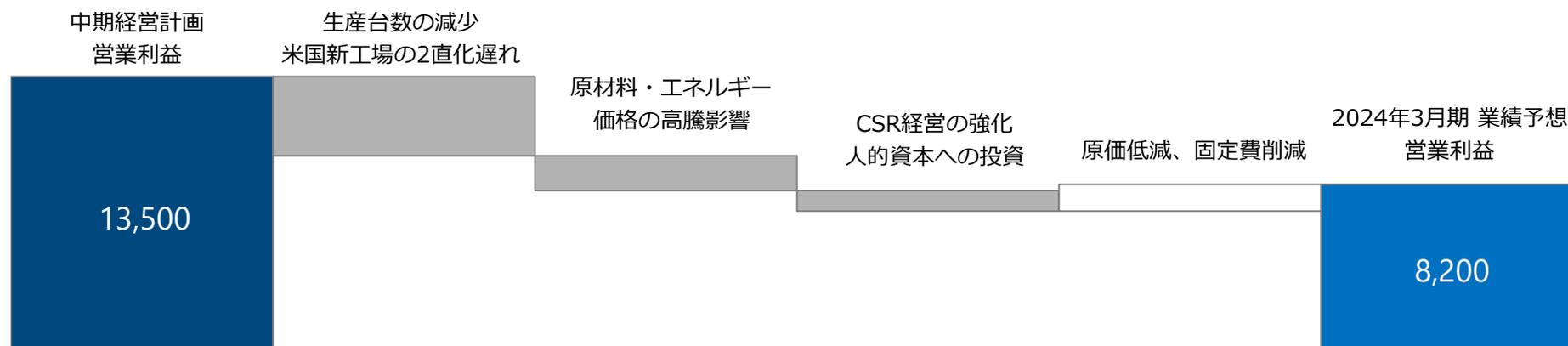
- 売上高は、計画立案時の台数に対しては減少となる想定であるものの、新規部品の受注や製品構成の変化等による増収を見込む
- 営業利益は、米国新工場の2直化のタイミング遅れによる費用負担と、想定した生産台数の減少に加え、原材料及びエネルギー価格の上昇、またCSR経営の強化に伴う費用増加等もあり減益を見込む

(百万円、%)

	2024年3月期 中期経営計画 経営指標(※)	2024年3月期 (業績予想)
連 結 売 上 高	150,000	163,000
売 上 高 営 業 利 益 率	9.0%(13,500)	5.0%(8,200)

※2020年11月5日公表

営業利益変動要因



前期実績と今期業績予想の対比（セグメント別）



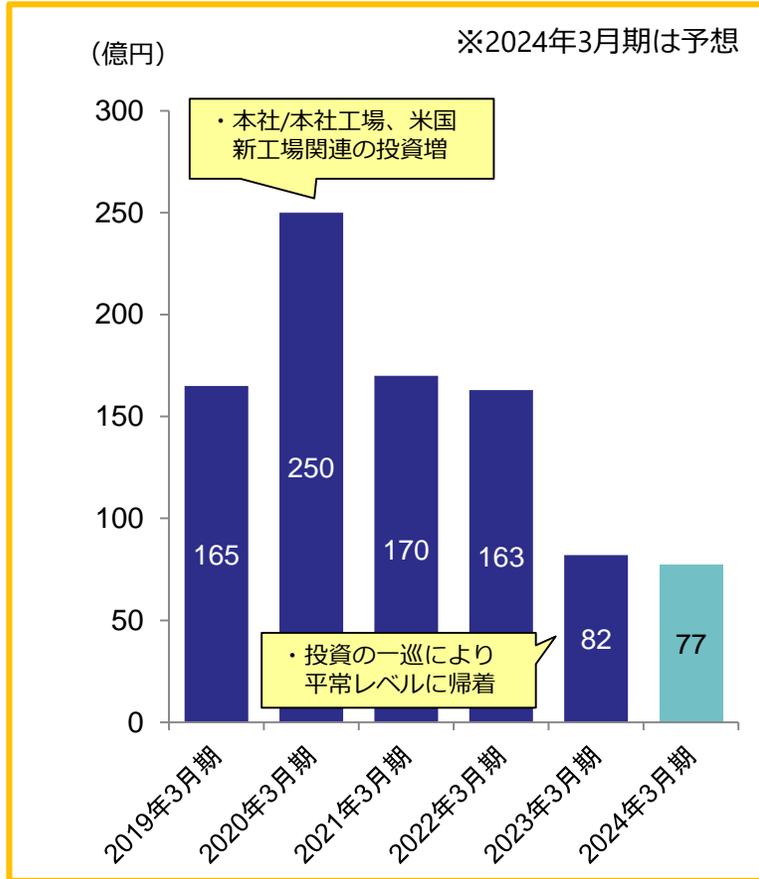
セグメント	2024年3月期 業績予想 (前期比)	ポイント
日本	増収増益	<ul style="list-style-type: none">・ 売上：主要顧客の生産台数の増加・ 利益：生産効率の改善
中国・韓国	増収減益	<ul style="list-style-type: none">・ 売上：主要顧客の生産台数の増加・ 利益：アセアンからの製品移管による立上げ費用の増加
アセアン	減収減益	<ul style="list-style-type: none">・ 売上：金型売上の減少・ 利益：製品構成の変化
中米・北米	増収増益	<ul style="list-style-type: none">・ 売上：米国新工場の2直化開始・ 利益：生産台数の増加

設備投資額・減価償却費・研究開発費



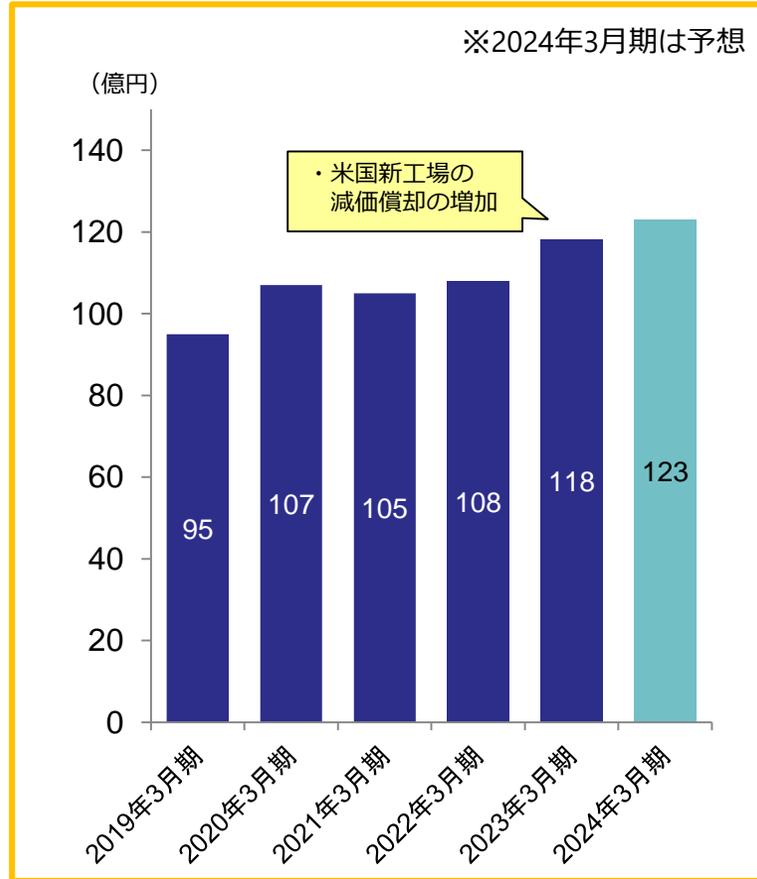
《設備投資額》

本社/本社工場や米国新工場等大型投資のピークアウトにより減少



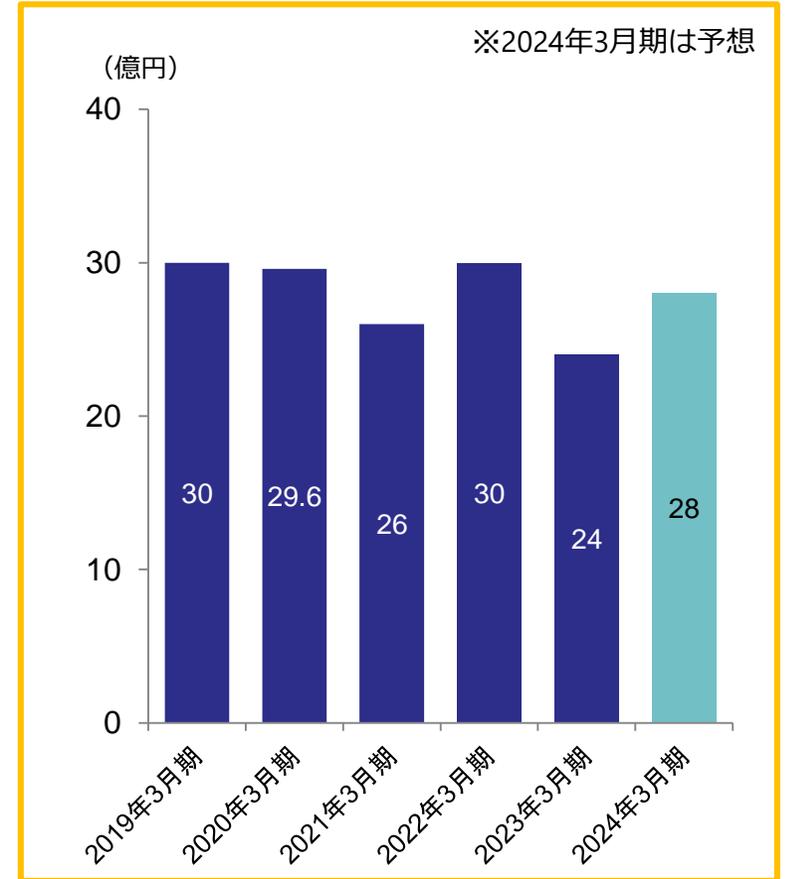
《減価償却費》

米国新工場の立上げに伴う減価償却費の増加

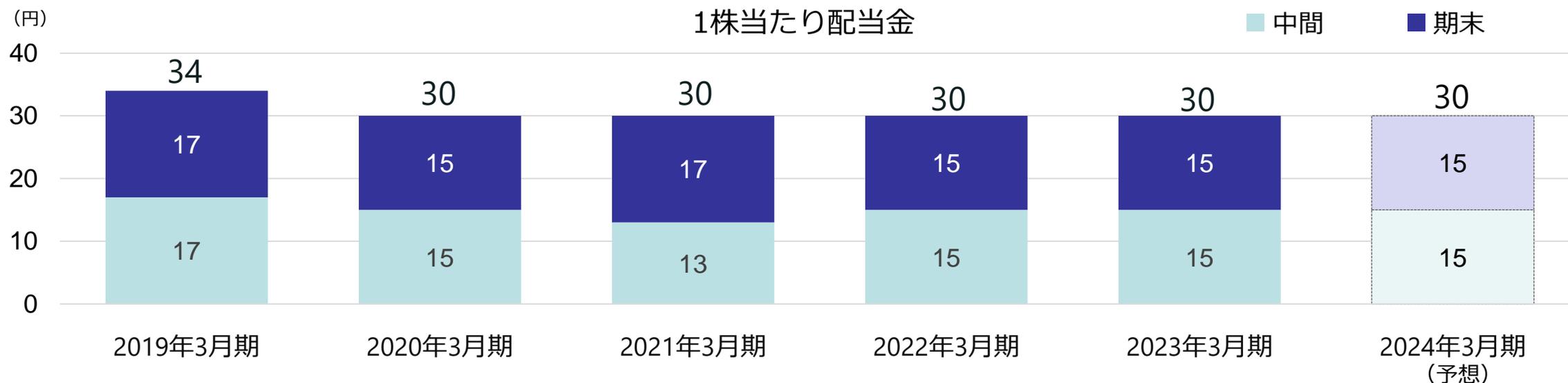


《研究開発費》

社会や顧客の期待を上回る商品創出に向け研究開発を継続



- 安定的・継続的な配当を基本とし、2023年3月期の1株当たり年間配当は予想どおり30円を維持
- 2024年3月期の1株当たり年間配当予想は30円を維持



	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 (予想)
配当性向	23.2%	43.3%	83.9%	—	411.2%	44.4%

【ご注意事項】

本資料には、戦略や見通しなど将来の業績に関する記述が含まれております。これらは現時点における当社の判断に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでいます。経営環境の変化など様々な要因により、変更されることがあります。また、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

実際の結果は様々な要因によって見通しと異なる可能性があることをご了承下さい。

【IRに関するお問合せ先】

経営企画本部 広報・ブランディング推進部

広報・IRグループ

Tel : 082-493-5610

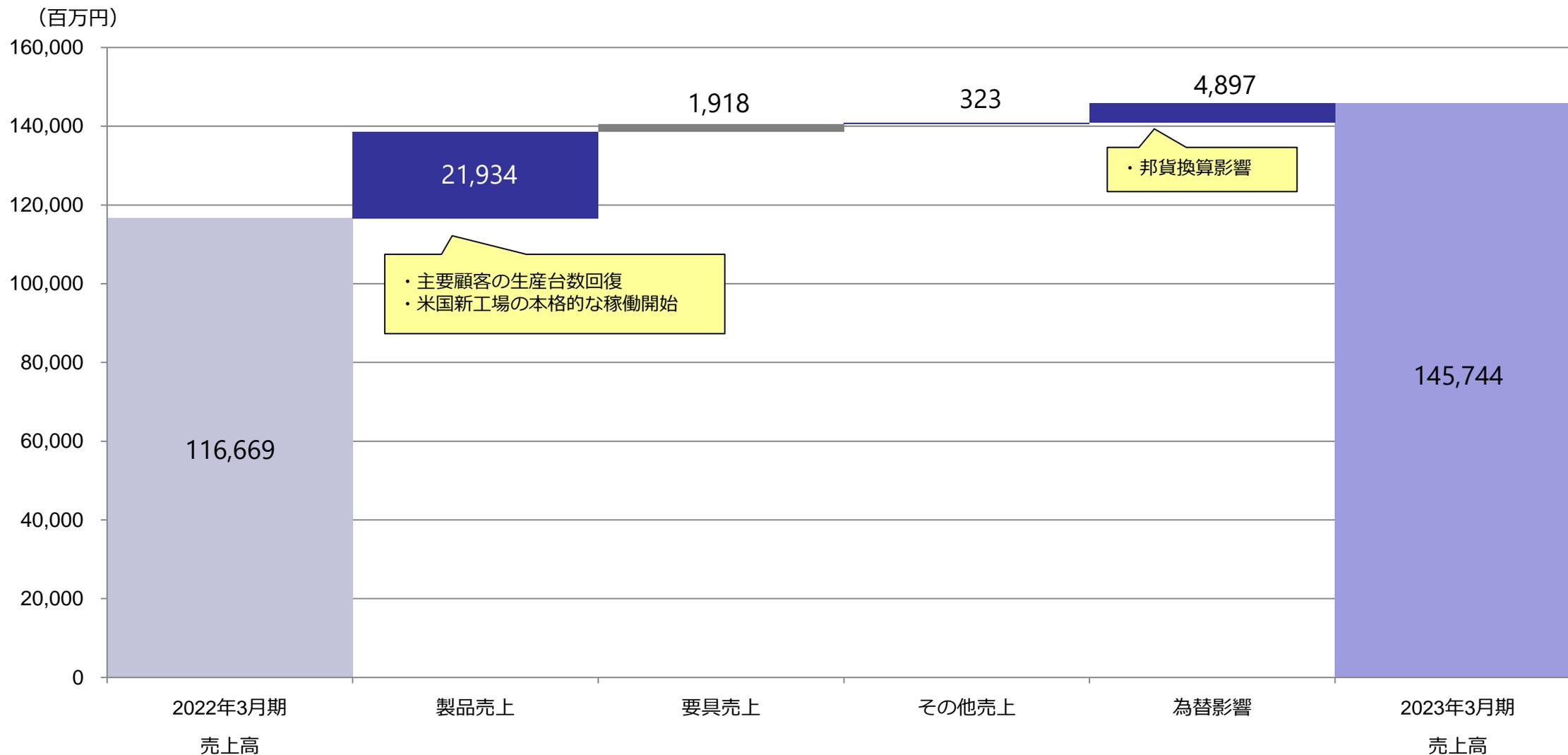
主要な業績及び財務指標の推移（連結）

	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
売上高	171,967	184,314	182,219	150,234	116,669	145,744
売上原価	145,691	160,738	163,780	136,690	108,934	131,955
売上総利益	26,276	23,575	18,438	13,544	7,735	13,789
販売費及び一般管理費	8,224	8,954	9,443	9,087	10,368	10,335
営業利益(損失)	18,052	14,621	8,995	4,456	△2,632	3,453
営業利益率	10.5%	7.9%	4.9%	3.0%	△2.3%	2.4%
営業外収益	1,075	764	1,121	1,273	2,191	807
営業外費用	385	550	616	342	544	1,396
経常利益(損失)	18,742	14,836	9,500	5,386	△985	2,864
特別利益	14	332	318	2,264	1,277	19
特別損失	238	279	2,140	4,097	1,201	368
税金等調整前当期純利益(損失)	18,518	14,889	7,678	3,553	△909	2,515
法人税等	5,346	3,838	2,455	1,595	1,274	1,975
非支配株主に帰属する当期純利益(損失)	706	648	315	△578	△98	21
親会社株主に帰属する当期純利益(損失)	12,464	10,402	4,907	2,536	△2,085	518
設備投資	13,149	16,489	25,012	17,011	16,313	8,278
減価償却費	9,078	9,561	10,716	10,510	10,798	11,895
研究開発費	3,052	3,003	2,968	2,603	3,049	2,473
売上高成長率	10.5%	7.2%	△1.1%	△17.6%	△22.3%	24.9%
自己資本当期純利益率(ROE)	20.4%	14.7%	6.5%	3.3%	△2.8%	0.7%
総資産経常利益率(ROA)	14.4%	10.4%	6.4%	3.5%	△0.6%	1.8%
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	175.94	146.82	69.27	35.75	△29.37	7.30
1株当たり配当金(円)	34.00	34.00	30.00	30.00	30.00	30.00
配当性向(%)	19.3%	23.2%	43.3%	83.9%	-	411.2%
純資産配当率(DOE)(%)	3.9%	3.4%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%
配当利回り(%)	1.9%	3.3%	6.1%	3.9%	5.6%	4.7%
株価純資産倍率(PBR)(倍)	1.83	0.97	0.45	0.72	0.52	0.61
株価収益率(PER)(倍)	9.91	6.92	7.13	21.65	-	88.36
従業員数(名)	5,072	5,265	5,432	5,414	5,482	5,461

(百万円)

	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
流動資産	84,495	85,554	77,137	80,257	69,316	73,672
現金預金	42,684	37,571	32,529	39,842	28,455	28,070
受手、売掛金、電子記録債権	33,258	35,995	33,056	31,760	29,138	33,916
棚卸資産	7,102	10,119	9,564	7,399	7,592	8,136
その他流動資産	1,450	1,867	1,987	1,255	4,130	3,548
固定資産	54,740	60,801	73,347	79,037	86,845	89,226
有形固定資産	48,903	55,189	68,346	73,167	80,432	81,036
無形固定資産	1,163	976	767	741	799	887
投資その他資産	4,673	4,634	4,233	5,128	5,613	7,302
資産合計	139,235	146,356	150,484	159,295	156,162	162,899
流動負債	60,621	47,057	47,007	45,557	39,067	45,456
支手、買掛金	35,621	26,448	25,579	24,823	22,904	24,999
短期借入金	2,911	2,509	1,757	1,694	1,442	1,470
一年内返済借入金	2,803	2,941	2,912	2,272	4,882	5,562
リース債務	3,693	3,298	3,344	2,807	2,755	2,729
その他流動負債	15,591	11,859	13,412	13,958	7,083	10,693
固定負債	8,894	22,097	23,089	33,848	40,176	39,020
社債・長期借入金	2,069	15,549	17,658	29,241	34,128	32,191
リース債務	2,905	2,790	2,089	1,431	2,899	2,930
その他固定負債	3,919	3,757	3,341	3,175	3,147	3,898
負債合計	69,515	69,155	70,096	79,405	79,243	84,477
純資産合計	69,719	77,200	80,387	79,889	76,918	78,422
有利子負債	14,383	27,089	27,762	37,447	46,108	44,885
ネット有利子負債	△28,300	△10,482	△4,766	△2,394	17,652	16,814
自己資本比率	48.4%	50.8%	51.3%	48.5%	47.5%	46.4%
営業キャッシュフロー	24,742	3,219	19,584	16,788	3,705	14,048
投資キャッシュフロー	△13,547	△19,539	△24,370	△17,567	△20,107	△8,991
財務キャッシュフロー	△6,443	10,286	△2,012	8,565	3,579	△7,618
FCF	11,195	△16,320	△4,786	△779	△16,402	5,056

連結売上高 増減要因



インストルメントパネル、バンパー等内外装の樹脂製品に加え、現在は樹脂製バックドアの拡販に注力中
 オイルストレーナーなどの金属から樹脂への置き換えについては、業界のパイオニア
 将来のEV化への対応を見据え、新たな戦略製品としてバッテリーカバーの拡販を推進

主要製品

インストルメントパネル



マツダ、ダイハツ、
ホンダ

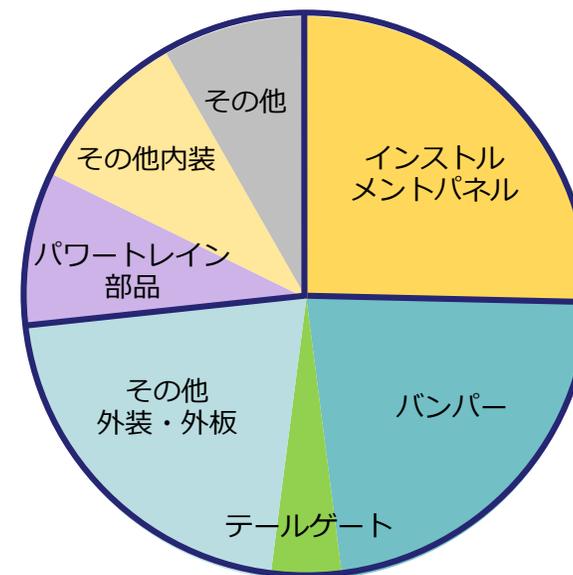
バンパー



マツダ、トヨタ、ダイハツ、三菱

製品別売上比率

売上高 1,457億円 (2023年3月期)



注力中の製品

バックドア・テールゲート



ダイハツ、ホンダ

新規販売先の戦略製品

オイルストレーナー



樹脂製シェア
No.1

マツダ、ダイハツ、トヨタ、ホンダ、
日産、SUBARU、スズキ、三菱

EV化に向けた戦略製品

バッテリーカバー

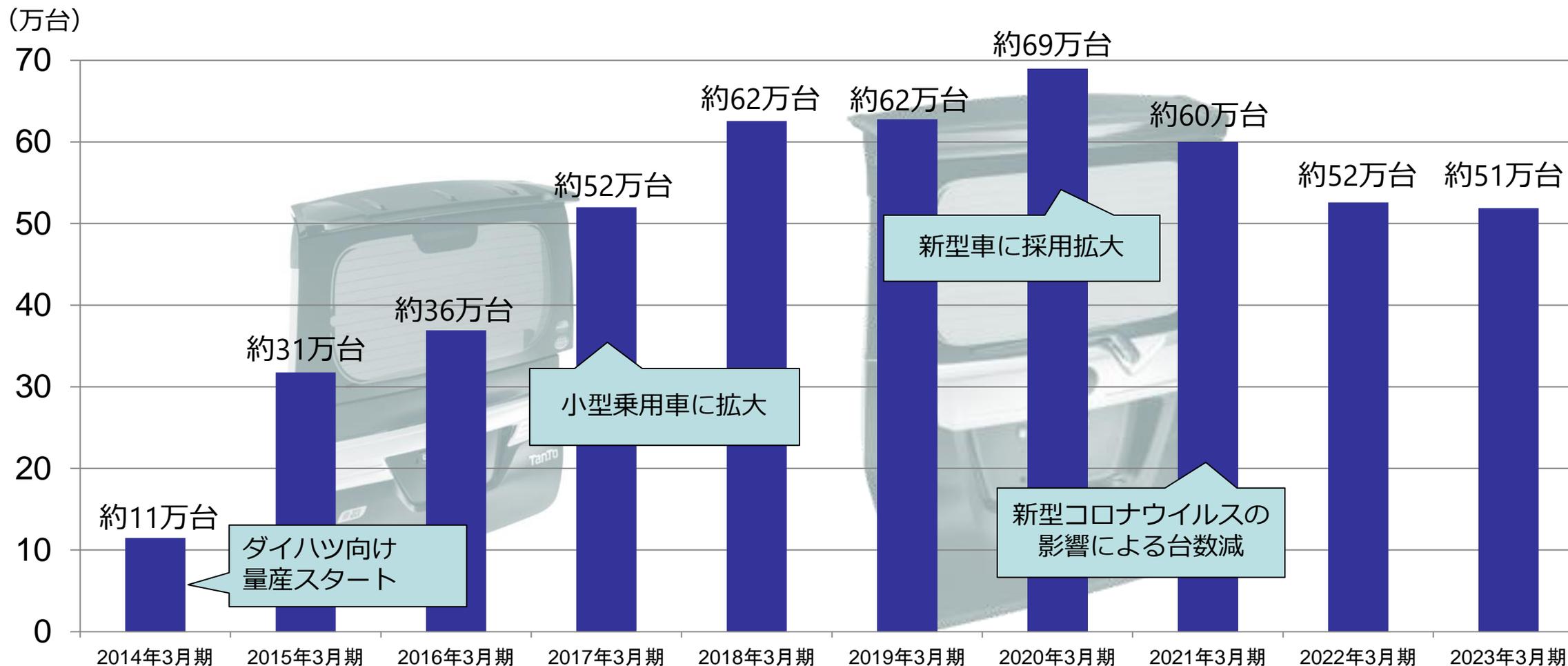


マツダ、トヨタ

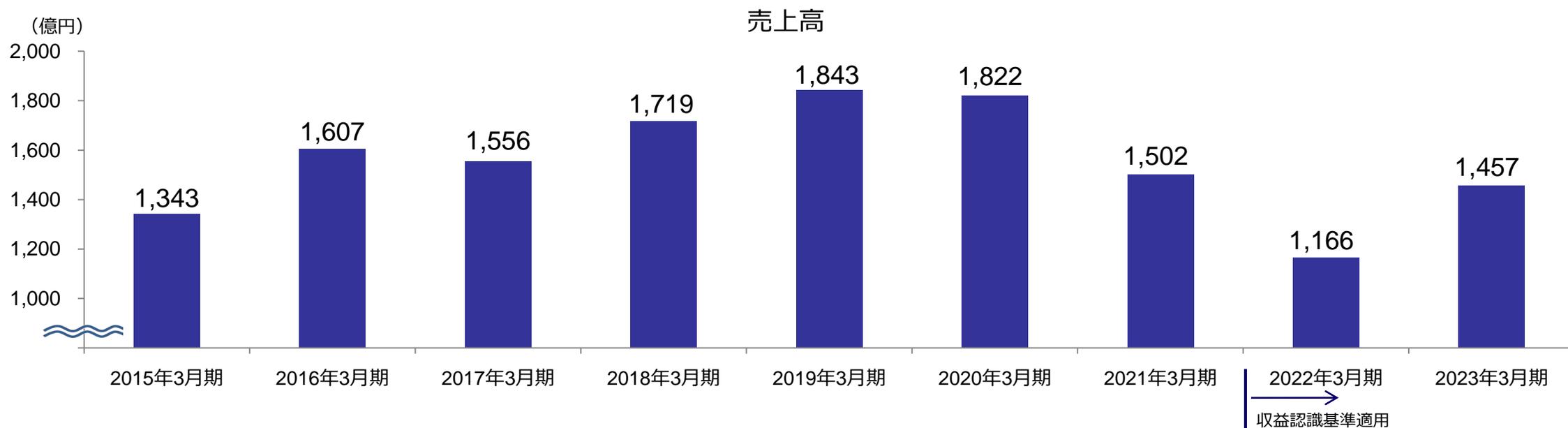
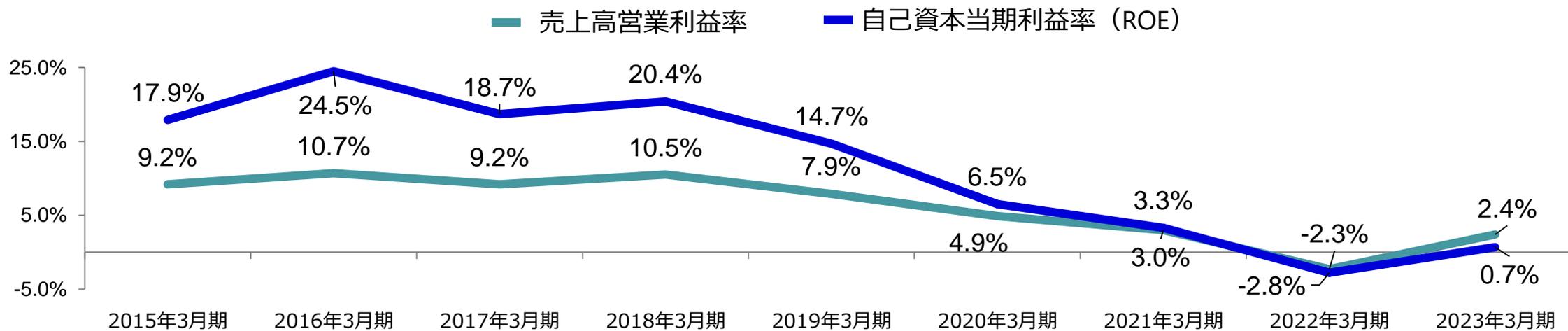
ダイハツ樹脂バックドア採用台数実績



さらなる採用拡大を目指し、自動車メーカー各社への拡販にも注力中



経営指標の推移



顧客の多様化による構成比の変化

